RESEARCH HIGHLIGHTS

Socio-economic Series Issue 64

GUIDE TO AFFORDABLE HOUSING PARTNERSHIPS

Introduction

Today, partnerships have become more and more common in both the private and public sectors as a way of stretching limited resources and achieving strategic objectives. To help you work with other individuals and organizations to address housing needs in your community, Canada Mortgage and Housing Corporation (CMHC) developed the Guide to Affordable Housing Partnerships. The guide is intended for individuals and organizations in the non-profit, public and private sectors who have an interest in providing affordable housing for families, single persons, seniors and people with disabilities.

Partnerships in housing, except under federal and provincial housing programs, are a relatively new way of delivering housing in Canada. Nevertheless, an impressive number of initiatives have been undertaken, or are currently under way. Examples of partnership approaches are given throughout the Guide.

What are Partnerships in Housing?

A partnership in housing is an arrangement between two or more parties who agree to work together to achieve shared or complementary housing objectives.

A "partnership" is a relationship with a least one of the following characteristics:

- joint investment or resources (time, work, funding, material, expertise and information);
- shared liability or risk-taking (and sharing of benefits); and,
- shared authority and responsibility.

Partnerships can also be distinguished from the normal purchase of goods or a contract for services by the fact that each partner makes a contribution that would not normally be expected under an ordinary business transaction.

Partnerships in housing can be applied at different stages in the life cycle of housing creation - asset creation, maintenance or renewal. They may also be formed to solve housing problems and issues through program and policy development. Partnerships vary in their duration from short term project-specific ones to longer term, ongoing arrangements. They also vary in their level of formality.

The Housing Development Life Cycle

Partnerships in housing can take place at different times in the housing life cycle: asset creation, management and renewal. The type of resources and the type of partners needed will depend upon

CMHC SCHL

HOME TO CANADIANS
Canada

the stage of housing life cycle of the development. The housing life cycle begins with the creation of a fixed asset (housing units) through a combination of four basic development assets: land, capital, information and residents. After an asset has been created, maintenance and management become the most important aspect of housing services. Over time, a residential development may require upgrading and/or the site may be redeveloped or the use intensified (i.e. increase the number of units on the site).

Why are Partnerships Important Today

While housing has always been developed in Canada through partnerships among various actors in the housing field (federal, provincial and local governments; mortgage lenders; private construction companies; community groups and so on), today, the concept of a partnership in housing has taken on a new meaning.

In the past, affordable housing, especially social housing geared to low and moderate income households, was developed primarily through federal and provincial programs with well defined funding formula and administrative criteria. Today, only a limited number of programs are available across Canada to subsidize the construction of new housing or to renovate existing dwellings. Many organizations are looking at new ways of delivering affordable housing without ongoing federal and provincial assistance. Partnerships among organizations are an important aspect of this new approach to delivering affordable housing. These new housing partnerships often use innovative financing mechanisms, share resources, bring together many different organizations, leveraging existing equity in land and/or buildings and sometimes use innovative tenure arrangements.

CMHC and the Canadian Centre for Public Private Partnerships in Housing

CMHC's Canadian Centre for Public-Private Partnerships in Housing (CCPPPH) promotes and facilitates partnerships to increase the supply of affordable housing. The Centre gives advice on legal, financial and regulatory solutions, experiments with new financing and tenure agreements and disseminates information on successful practices. The Centre actively seeks out partnerships, especially at the grassroots level with such organisations as existing non profit agencies who were previously involved in the provision of social housing, faith groups, ethnic and cultural organisations, builders, developers and municipalities.

The Centre provides a number of tools to assist in developing affordable housing, including:

- "best practices" guides,
- partnership research,
- expert advice,
- new business leads,
- interest-free Proposal Development (PDF) loans, and
- facilitating access to mortgage insurance to assist groups access low-cost housing financing.

A "Road Map" to the Partnership Guide

The Guide to Affordable Housing Partnerships sets out a logical process for undertaking partnerships in housing. The partnership process, however, can be anything but logical. When reading the guide you may wish to start at different points depending upon your background and your experience with partnerships. You can focus on the parts of the guide that meet your particular information requirements. Chapters from the guide are introduced below.

To Partner or Not to Partner

In evaluating whether a partnership is appropriate, you should ask yourself, "What is in it for me and my organization? What are some of the benefits of partnerships? What are some of the issues we may run into?"

Advantages include:

- partnerships help groups achieve common or complementary goals
- they maximize limited resources
- leverage investment
- provide a mechanism for innovative financing
- minimize risks by sharing them among different organizations
- enhance credibility of participating groups
- an opportunity to learn from others

Potential Disadvantages of partnership:

- length of time and energy required
- complexity or arranging and managing partnerships
- overcoming distrust and doubt of others
- conflict over control where there is unequal power among participating organizations
- higher risk associated with complexity of partnership
- resources limited at the front end of the project

Types of Partnerships

Partnerships can be categorized according to:

1. *Type of organizations in the partnership* - Partnerships in housing are formed among organizations from two or all three of the sectors or our economy: the public, non-profit and private sectors.

2. *Duration of the partnerships* - Partnerships range from one of a kind arrangements for a specific housing project to longer partnerships in which a core or partners work together on a number of different projects.

3. *Level of formality* - Partnerships can be informal, based on a verbal agreement, or formal, with written, legally binding contracts.

4. *Involvement in Decision Making* - Partnerships can be categorized according to the involvement of stakeholders in decision-making and their contribution to joint activity. The following cateogies are discussed in the Guide: advisory or consultative partnerships; contributory partnerships; community development partnerships; and collaborative partnerships.

5. *Legal and organizational structures* - Common approaches include: joint venture; build-operate-transfer; outsourcing or contracting-out; and devolution or privatization.

The Six Steps of Housing Partnerships

This chapter of the Guide takes you through the six steps to forming partnerships. The process is not necessarily sequential and you will probably find yourself moving forward and then back to reconsider a former decision. Adjust the six step process to suit your particular needs. Your starting point wil depend upon how much work has been undertaken to date on the partnership process.

Step One — *Understanding Housing Needs in Your Community*
A clear understanding of the housing needs in your community will help you determine where you want to focus your energies. This step will also help to ensure that the project is ultimately marketable in your community.

Step Two — *Determining Your Objectives*
An important component of partnership is developing housing objectives and concept. The section of the Guide on this step includes a discussion of alternative tenure arrangements (rent, own, and so on), potential target groups, rent or price ranges and housing form.

MAKING IT WORK: TIPS FOR SUCCESSFUL PARTNERSHIPS

- ✓ All partners gain from the partnership.
- ✓ All partners understand and accept what the others gain from the project.
- ✓ Expectations are realistic and clear.
- ✓ You have established open and honest communication with each other.
- ✓ Partners are positive and committed to the project and to innovation.
- ✓ The goals and objectives of the partnership are clear to all.
- ✓ You understand and accept your similarities and your differences.
- ✓ You have a well-qualified and credible team.
- ✓ There is continuity in the spokespersons and representatives of all the organizations.
- ✓ Responsibilities have been equitably allocated.
- ✓ Funding and other resources are stable.
- ✓ There is joint ownership of the project.
- ✓ You recognize what each partner is bringing to the partnership.
- ✓ Partners trust each other.
- ✓ You have a clear partnership agreement.
- ✓ Mechanisms for dispute resolution are in place.
- ✓ You have regular, productive meetings.
- ✓ The project is monitored and information is made available to all parties.
- ✓ Successes and achievements are well publicized internally and externally.

Step Three *Understanding Your Partnership Needs*
Before becoming involved in a partnership, it is useful to gain a clear understanding of the gaps in your organization, what the partnership options are and how to determine your financial requirements. This chapter of the Guide outlines some basic elements of housing finance.

Step Four *Looking for Suitable Partners*
A partnership's success depends on the people and organizations in the partnership. This section of the guide describes approaches to identifying and assessing potential partners.

Step Five *Structuring Your Partnership*
The basic components of a partnership agreement are discussed in this section of the Guide, including roles and responsibilities and financial management.

Step Six *Implementing Your Partnership*
Once a partnership agreement has been arranged, the real work begins - the implementation of the partnership. This section talks about transforming our objectives to measurable goals, developing a communications strategy and resolving disputes.

Additional Information

Additional information concerning partnerships is included in the Guide appendices, including:

- contact information on government housing ministries/corporations;
- information on CMHC Proposal Development Funding (PDF) for Non-Assisted Projects;
- information on the various aspects of real estate financial analysis;
- introduction to developing a business plan; and,
- additional sources of information on partnerships.

CMHC Research on Producing Affordable Housing in Canada Through PPPs

CMHC has completed a number of research reports and case studies, available through CMHC's Canadian Housing Information Centre, which examines a range of alternative measures which could be employed to support the creation of affordable housing in Canada through public-private partnerships. The following lists both published reports currently available and upcoming research to be published in the near future.

Published Research

- The Role of Public-Private Partnerships in Producing Affordable Housing: Assessment of the U.S. Experience and Lessons for Canada
- Municipal Regulatory Initiatives: Providing for Affordable Housing
- CMHC's Affordable Housing Web Page (www.cmhc-schl.gc.ca)
- Comprehensive Analysis of Self-Build Housing Experiences
- Public-Private Partnerships in Municipal Infrastructure
- Municipal Planning for Affordable Housing
- Housing Trust Funds: Their Nature, Applicability and Potential in Canada,
- Guide to Creating Housing Trust Funds in Canada
- Alternate Tenure Arrangements

Upcoming Research

- Affordable Housing Solutions: 15 Successful Projects
- Background Research on Philanthropic Support for Affordable Housing
- Guide to Developing a Municipal Affordable Housing Strategy
- State and Provincial Affordable Housing Measures

Canadian Centre for Public Private Partnerships in Housing

For further information about the Centres services, contact a representative in your region:

Atlantic Business Centre	(902) 426-8430
Quebec Business Centre	(514) 283-2203
Ontario Business Centre	(416) 218-3341
Prairies, Nunavut and NWT Business Centre	(403) 515-3011
B.C. and Yukon Business Centre	(604) 666-4660

CMHC Project Manager: David Scherlowski, Research Division

Research Report: *Guide to Affordable Housing Partnerships*

Research Consultants: Linda Lapointe, Lauren Millier, Greg Spafford, Luba Serge

A full report on this project is available from the Canadian Housing Information Centre at the address below.

Housing Research at CMHC

Under Part IX of the National Housing Act, the Government of Canada provides funds to CMHC to conduct research into the social, economic and technical aspects of housing and related fields, and to undertake the publishing and distribution of the results of this research.

This fact sheet is one of a series intended to inform you of the nature and scope of CMHC's research.

The Research Highlights fact sheet is one of a wide variety of housing related publications produced by CMHC.

For a complete list of Research Highlights, or for more information on CMHC housing research and information, please contact:

The Canadian Housing Information Centre
Canada Mortgage and Housing Corporation
700 Montreal Road
Ottawa ON K1A 0P7

Telephone: 1 800 668-2642
FAX: 1 800 245-9274

OUR WEB SITE ADDRESS: http://www.cmhc-schl.gc.ca/Research

NHA 2266

The information in this publication represents the latest knowledge available to CMHC at the time of publication and has been thoroughly reviewed by experts in the housing field. CMHC, however, assumes no liability for any damage, injury, expense or loss that may result from the use of this information

LE POINT EN RECHERCHE

Série socio-économique Numéro 64

GUIDE DES PARTENARIATS DE LOGEMENT ABORDABLE

Introduction

On voit de nos jours, de plus en plus de partenariats dans les secteurs public et privé; c'est en effet l'un des meilleurs moyens de répartir les ressources rarissimes et d'atteindre les objectifs stratégiques. Afin de vous aider à travailler avec d'autres particuliers et organisations pour combler les besoins de votre collectivité en matière d'habitation, la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) a mis au point le *Guide des partenariats de logement abordable*. Ce guide s'adresse aux intervenants des secteurs sans but lucratif, public et privé qui souhaitent fournir des logements abordables aux familles, aux personnes seules, aux aînés et aux personnes handicapées.

À l'exception des partenariats découlant des programmes de logement fédéraux et provinciaux, cette forme de collaboration représente une façon relativement nouvelle de produire des logements au Canada. Pourtant, un nombre impressionnant de projets ont été lancés ou sont actuellement en cours. Des exemples de partenariats sont présentés tout au long du guide.

En quoi consiste un partenariat dans le domaine de l'habitation?

Un partenariat axé sur la production de logements est une entente conclue entre deux ou plusieurs parties qui conviennent de travailler ensemble dans le but d'atteindre des objectifs communs ou complémentaires. Un « partenariat » est une relation comportant au moins l'une des caractéristiques suivantes :

- investissement conjoint ou mise en commun des ressources (temps, efforts, fonds, matériel, savoir-faire et informations);
- partage des responsabilités ou des risques (et partage des bénéfices);
- partage des pouvoirs et des responsabilités.

On peut également faire une distinction entre un partenariat et un mode habituel d'achat de biens ou de services : en effet, dans un partenariat, chacun apporte une contribution, ce qui n'est pas normalement le cas lors d'une transaction commerciale ordinaire.

On peut avoir recours à des partenariats dans le domaine de l'habitation à différentes étapes de la production des logements (création de l'actif, entretien ou renouvellement). Les partenariats peuvent aussi servir à résoudre des problèmes et des différents en matière de logement au moyen de nouveaux programmes et de nouvelles politiques. Leur durée peut varier : il existe des partenariats à court terme pour des projets précis, mais certaines

SCHL CMHC

AU COEUR DE L'HABITATION
Canada

ententes sont permanentes. En outre, certains partenariats peuvent revêtir un caractère officiel, d'autres pas.

Le cycle de production des logements

Les partenariats peuvent intervenir à différents moments du cycle de vie des logements : création, gestion et renouvellement des immobilisations. Le genre de ressources et de partenaires nécessaires dépendra de l'état d'avancement de l'ensemble dans le cycle gobal.

Le cycle de vie des logements commence par la création d'une immobilisation (logements) qui réunit quatre éléments d'actif de base: le terrain, le capital, les informations et les occupants. Une fois l'immobilisation créée, l'entretien et la gestion deviennent l'aspect le plus important des services de logement. Avec le temps, un ensemble d'habitation peut nécessiter des rénovations ou il se peut qu'il faille réaménager le terrain ou intensifier son utilisation (augmenter le nombre de logements construits sur ce terrain).

Pourquoi les partenariats sont-ils importants de nos jours?

Même si, au Canada, les logements ont toujours été aménagés dans le cadre de partenariats entre différents intervenants dans le domaine de l'habitation (administrations fédérale, provinciales et municipales, prêteurs hypothécaires, entreprises de construction privées, groupes communautaires, etc.), le concept de partenariat dans l'habitation a maintenant une nouvelle signification.

Dans le passé, les logements abordables, particulièrement les logements sociaux destinés aux ménages à revenu faible et modéré, ont été produits principalement par l'intermédiaire de programmes fédéraux et provinciaux comportant une formule de financement et des critères administratifs bien définis. Aujourd'hui, il ne reste plus au Canada qu'un nombre limité de programmes visant à subventionner la construction de logements ou la rénovation de bâtiments existants. De nombreuses organisations cherchent de nouvelles façons d'offrir des logements abordables sans subventions permanentes de la part des gouvernements fédéral et provinciaux. Les partenariat entre organismes sont un aspect important de cette nouvelle façon de produire des logements abordables. Ces nouveaux partenariats dans le domaine de l'habitation font souvent appel à des mécanismes de financement novateurs, permettent de partager les ressources, réunissent de nombreux organismes différents, mettent à profit l'avoir propre existant constitué du terrain ou des bâtiments et utilisent quelquefois des modes d'occupation novateurs.

La SCHL et le Centre canadien du partenariat public-privé dans l'habitation

Le Centre canadien du partenariat public-privé dans l'habitation de la SCHL préconise et facilite la création de partenariats dans le but d'accroître l'offre de logements abordables. Il fournit des conseils en vue d'apporter des solutions d'ordre juridique, financier et réglementaire, il expérimente de nouveaux mécanismes de financement et de nouveaux modes d'occupation et distribue des informations sur les méthodes ayant donné de bons résultats. Le Centre cherche activement à former des partenariats, particulièrement au niveau de la collectivité, avec des organismes sans but lucratif ayant déjà participé à la production de logements sociaux, ainsi qu'avec des groupes religieux, ethniques et culturels, des constructeurs, des promoteurs et des municipalités.

Le Centre offre un certain nombre d'outils pour faciliter la production de logements abordables, notamment :

- des guides sur les pratiques exemplaires;
- des études sur les partenariats;
- des conseils d'experts;
- de nouveaux contacts prometteurs;

- des prêts sans intérêt pour l'élaboration de propositions;
- un accès plus facile à l'assurance hypothécaire pour aider les groupes à obtenir des fonds à faible coût pour la production de logements.

La « carte routière » du Guide

Le Guide des partenariats de logement abordable propose une démarche logique en vue de la formation de partenariats dans le domaine de l'habitation, mais il se peut que le processus ne soit pas logique du tout. Selon vos antécédents et votre expérience des partenariats, vous préférerez peut-être commencer à lire le guide à l'endroit qui vous convient. Vous pouvez vous concentrer sur les sections qui répondent à vos besoins particuliers en matière d'information. Les différents chapitres du guide sont présentés ci-dessous.

Être ou ne pas être partenaire

Afin de déterminer si un partenariat est approprié, vous devriez vous demander : « Que peut-il apporter à mon organisme et à moi? Quels sont certains des avantages des partenariats? Quelles difficultés risquent de se présenter? »

Avantages éventuels

- Les partenariats aident les groupes à atteindre des objectifs communs ou complémentaires.
- Ils permettent de tirer le maximum des ressources limitées.
- Ils permettent d'obtenir davantage de fonds.
- Ils facilitent l'utilisation de mécanismes de financement novateurs.
- Ils minimisent les risques en les répartissant entre différents organismes.
- Ils rehaussent la crédibilité des groupes qui y participent.
- Ils donnent l'occasion d'apprendre quelque chose des autres.

Inconvénients possibles

- temps et efforts nécessaires;
- complexité sur le plan de la mise sur pied et de la gestion;
- nécessité de dissiper la méfiance et le doute des autres;
- mésentente concernant le contrôle du projet lorsque certaines organisations participantes ont plus de pouvoir que d'autres;
- risque accru lié à la complexité de l'entente de partenariat;
- ressources limitées au début du projet.

Types de partenariats

On peut classer les partenariats en fonction des éléments suivants :

1. *Type d'organismes ayant conclu une entente de partenariat* - Dans le domaine de l'habitation, les partenariats regroupent des organismes provenant de deux ou des trois secteurs de notre économie : les secteurs public, sans but lucratif et privé.

2. *Durée du partenariat* - Il peut s'agir d'une entente ponctuelle se rapportant à un ensemble d'habitation précis ou encore d'une entente à long terme en vertu de laquelle un groupe de partenaires travaille à la réalisation de différents projets.

3. *Degré de formalité* - Un partenariat peut être sans formalité, basé sur une entente verbale, ou encore être officiel si l'on se dote de contrats exécutoires par écrit.

4. *Participation à la prise de décisions* - On peut classer les partenariats selon la participation des intervenants à la prise de décisions et leur contribution aux activités conjointes. Dans le guide, on examine les catégories suivantes : partenariats consultatifs, partenariats de contribution, partenariats de développement communautaire et partenariats de collaboration.

5. *Structure juridique et organisationnelle* - Parmi les structures communes, mentionnons les suivantes : coentreprise, construction, exploitation et transfert; impartition; dévolution ou privatisation.

Les six étapes du partenariat dans le domaine de l'habitation

Ce chapitre explique les six étapes menant à la conclusion d'ententes de partenariat. Il ne s'agit pas nécessairement d'un processus séquentiel, et il vous arrivera probablement d'aller de l'avant, puis de faire marche arrière pour reconsidérer une décision antérieure. Adaptez ce processus à vos besoins particuliers. L'étape à laquelle vous démarrerez dépendra du travail que vous aurez effectué jusqu'à présent.

Première étape — *Comprendre les besoins en logement de votre collectivité*
Si vous connaissez bien les besoins de votre collectivité en matière de logement, vous serez mieux en mesure de déterminer où vous voulez concentrer vos efforts. Cette étape vous permettra également de vérifier si le projet en question sera bien accueilli dans votre collectivité.

Deuxième étape — *Déterminer vos objectifs*
L'élaboration des objectifs visés et la conception de l'ensemble d'habitation projeté constituent des éléments importants de l'entente de partenariat. Dans cette section, on décrit les différents modes d'occupation (location, propriété, etc.), les groupes cibles éventuels, les fourchettes de loyer ou de prix et les types de logements.

Troisième étape — *Comprendre vos besoins de partenariat*
Avant de conclure une entente de partenariat, il est utile de bien comprendre les lacunes de votre organisme, vos besoins financiers et les options que vous offre le partenariat en question.
Dans ce chapitre, on explique certains éléments de base du financement de l'habitation.

Quatrième étape — *Chercher des partenaires convenables*
Le succès d'un partenariat dépend des personnes et des organismes qui y participent. Dans cette section, on indique comment trouver d'éventuels partenaires et comment les évaluer.

Cinquième étape — *Structurer votre partenariat*
Dans cette section, on traite des éléments essentiels d'une entente de partenariat, notamment la définition des rôles et responsabilités et la gestion financière.

Sixième étape — *Mise en oeuvre*
Une fois l'entente de partenariat conclue, le vrai travail commence, c'est-à-dire sa mise en oeuvre. Dans cette section, on aborde la question de la transformation de vos buts en objectifs mesurables, de l'élaboration d'une stratégie de communication et du règlement des différends.

Renseignements supplémentaires

Des renseignements supplémentaires concernant les partenariats sont inclus dans les annexes du guide, notamment :

- les coordonnées des ministères ou des organismes officiels chargés de l'habitation;
- des informations sur les prêts accordés par la SCHL pour la préparation de projets d'ensembles non aidés;
- des renseignements sur le financement des logements abordables;
- une introduction à l'élaboration d'un plan d'affaires;
- d'autres sources d'information sur les partenariats

La clé du succès : conseils pour un partenariat réussi

- ✓ Tous les partenaires tirent avantage du partenariat.
- ✓ Tous les partenaires comprennent et acceptent les avantages que les autres tirent du projet.
- ✓ Les attentes sont réalistes et claires.
- ✓ Les communications entre les participants sont franches et honnêtes.
- ✓ Les partenaires ont une attitude positive et sont acquis au projet et prêts à innover.
- ✓ Les buts et les objectifs du partenariat sont clairs pour tous les participants.
- ✓ Vous acceptez vos similitudes et vos divergences.
- ✓ Vous formez une équipe compétente et crédible.
- ✓ Il y a continuité en ce qui a trait aux porte-parole et aux représentants de tous les organismes.
- ✓ Les responsabilités sont réparties équitablement.
- ✓ Le financement et les autres ressources sont stables.
- ✓ L'ensemble d'habitation est en propriété conjointe.
- ✓ Vous reconnaissez la contribution de chaque partenaire au partenariat.
- ✓ Les partenaires se font mutuellement confiance.
- ✓ Vous possédez une entente de partenariat bien définie.
- ✓ Les mécanismes de règlement des différends sont en place.
- ✓ Vous tenez régulièrement des réunions et elles sont productives.
- ✓ Vous suivez de près l'évolution du projet, et les informations sont mises à la disposition de tous les partenaires.
- ✓ Les succès et les réalisations du partenariat sont annoncés tant à l'intérieur qu'à l'extérieur.

La SCHL a produit un certain nombre de rapports de recherche et d'études de cas, que l'on peut se procurer auprès du Centre canadien de documentation sur l'habitation. Ces documents examinent une série de nouvelles mesures pouvant favoriser la production de logements abordables au Canada par l'entremise de partenariats entre les secteurs public et privé. Voici quelques-uns des titres actuellement disponibles ou qui paraîtront bientôt.

Rapports publiés

- *Production de logements abordables par la création de partenariats publics-privés : Contexte des partenariats publics-privés aux États-Unis et leçons pour le Canada*
- *Initiatives en matière de réglementation municipale : Pour des logements abordables*
- Page Web de la SCHL consacrée au logement abordable (www.cmhc-schl.gc.ca)
- *Analyse détaillée d'expériences en autoconstruction*
- *Partenariats publics-privés en infrastructures municipales*
- *Planification municipale axée sur l'abordabilité du logement*
- *Fonds fiduciaires pour le logement : nature, applicabilité et potentiel au Canada*
- *Guide pour la création de fonds fiduciaires pour le logement au Canada*
- Modes d'occupation non traditionnels

Rapports à venir

- Solutions de logements abordables : 15 modèles de réussite
- Étude documentaire sur l'appui des organismes philanthropiques à la production de logements abordables au Canada
- Guide d'élaboration d'une stratégie relative au logement abordable dans les municipalités
- Mesures visant le logement abordable : exemples au Canada et aux États-Unis

Centre canadien du partenariat public-privé dans l'habitation

Pour de plus amples renseignements au sujet des services du Centre, veuillez communiquer avec un représentant de votre région :

Centre d'affaires de l'Atlantique	(902) 426-8430
Centre d'affaires du Québec	(514) 283-2203
Centre d'affaires de l'Ontario	(416) 218-3341
Centre des Prairies, du Nunavut et des T. N.-O.	(403) 515-3011
Centre d'affaires de la C.-B. et du Yukon	(604) 666-4660

Directeur de projet de la SCHL : David Scherlowski, Division de la recherche

Rapport de recherche : *Guide des partenariats de logement abordable*

Consultants pour la recherche : Linda Lapointe, Lauren Millier, Greg Spafford, Luba Serge

On peut obtenir un rapport complet sur ce projet de recherche auprès du Centre canadien de documentation sur l'habitation à l'adresse indiquée plus bas.

Recherche sur le logement à la SCHL

Aux termes de la partie IX de la *Loi nationale sur l'habitation*, le gouvernement du Canada autorise la SCHL à consacrer des fonds à la recherche sur les aspects socio-économiques et techniques du logement et des domaines connexes, et à publier et diffuser les résultats.

Le présent feuillet documentaire fait partie d'une série visant à vous informer sur la nature et la portée du programme de recherche de la SCHL.

Les feuillets documentaires de la série *Le point en recherche* comptent parmi les diverses publications sur le logement produites par la SCHL.

Pour recevoir la liste complète de la série *Le point en recherche*, ou pour obtenir des renseignements sur la recherche et l'information sur le logement de la SCHL, veuillez vous adresser au :

Centre canadien de documentation sur l'habitation
Société canadienne d'hypothèques et de logement
700, chemin de Montréal
Ottawa (Ontario) K1A 0P7

Téléphone : 1 800 668-2642
Télécopieur : 1 800 245-9274

NOTRE ADRESSE SUR LE WEB: www.cmhc-schl.gc.ca/Recherche

Cette publication contient les renseignements les plus à jour dont disposait la SCHL au moment de sa parution et ces renseignements ont été revus par des experts du secteur de l'habitation. Toutefois, la SCHL n'assume aucune responsabilité pour les dommages, les blessures, les coûts et les pertes pouvant découler de l'utilisation de ces renseignements.

NHA 2267